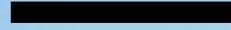


IMMOBILIEN- MARKTBERICHT



MÜNCHEN 2023





Norbert Verbücheln



CEO | MANAGING DIRECTOR
MR. LODGE GMBH

Einleitung

Der Münchner Immobilienmarkt bleibt auch 2023 in Bewegung und weiter angespannt. Anders aber als in den Jahren zuvor zeichnen sich in einigen Markt-Segmenten interessante Veränderungen ab. Welche Faktoren diese Veränderungen bewirken, wie sie aktuell das Marktgeschehen bestimmen und mit welchen Auswirkungen Sie rechnen müssen, möchten wir Ihnen als erfahrener Marktteilnehmer in diesem Bericht näher bringen.

Erstmals seit vielen Jahren gibt es eine Trendwende bei Kaufimmobilien. In einigen Segmenten sinken Preise, obwohl weiterhin gute Nachfrage besteht.

Vermieter sind von Preissenkungen nicht betroffen. Im Gegenteil - es ergaben sich weitere Steigerungen, ganz gleich, ob im Bereich Wohnen auf Zeit oder bei langfristigen Vermietungen. Das Segment Wohnen auf Zeit hat sich zur derzeit wohl stabilsten Kapitalanlage entwickelt mit attraktiven Renditen. Lesen Sie dazu auf Seite 16 das Interview mit Lisa Hessner, Leiterin der Vermieterberatung bei Mr. Lodge.

Wie Sie auf den folgenden Seiten sehen werden, liegen die Ursachen für sinkende Kaufpreise vor allem in der aktuell vorherrschenden Marktverunsicherung begründet. Vor dem Hintergrund steigender Zinsen, des Ukraine-Krieges und der Energiekrise sowie der Inflation und hohen Baukosten, verhalten sich Käufer derzeit zurückhaltend, obwohl sich an ihrem Bedürfnis, Wohneigentum zu erwerben, kaum etwas geändert hat.

Preisnachlässe bis zu 15 Prozent bei Immobilienverkäufen ermöglichen Einstiegchancen. Solvente Käufer profitieren vom etwas niedrigeren Preisniveau, müssen aber für die Finanzierung deutlich mehr ausgeben und mehr Eigenkapital einbringen als in der historischen Niedrigzinsphase der letzten Jahre.

Verkäufer können nach wie vor mit hohen Wertsteigerungen rechnen. Beim Festlegen des Angebotspreises sollte aber unbedingt ein erfahrener Marktexperte zu Rate gezogen werden, um zu vermeiden, dass ein Immobilienangebot zum Ladenhüter wird.

Was wir Käufern und Verkäufern angesichts der aktuellen Marktlage empfehlen, verrät uns Jacqueline Sauren, Leitung Büro Immobilienverkauf, auf den Seiten 20 und 21.

Ich wünsche Ihnen viel Freude und spannende Einsichten bei der Lektüre.



Das Team der Vermieterberatung bei Mr. Lodge

Inhalt

EINLEITUNG	3
FAKTOREN & AUSWIRKUNGEN	6
INTERVIEW NORBERT VERBÜCHELN	12
MÖBLIERTER WOHNUNGSMARKT	14
INTERVIEW VERMIETERBERATUNG	16
ÜBERSICHT KAUFPREISE	18
INTERVIEW LEITUNG VERKAUF	20
ANGEBOTSPREISE NACH STADTTEILEN	22

Wie sich der Münchner Immobilienmarkt verändert

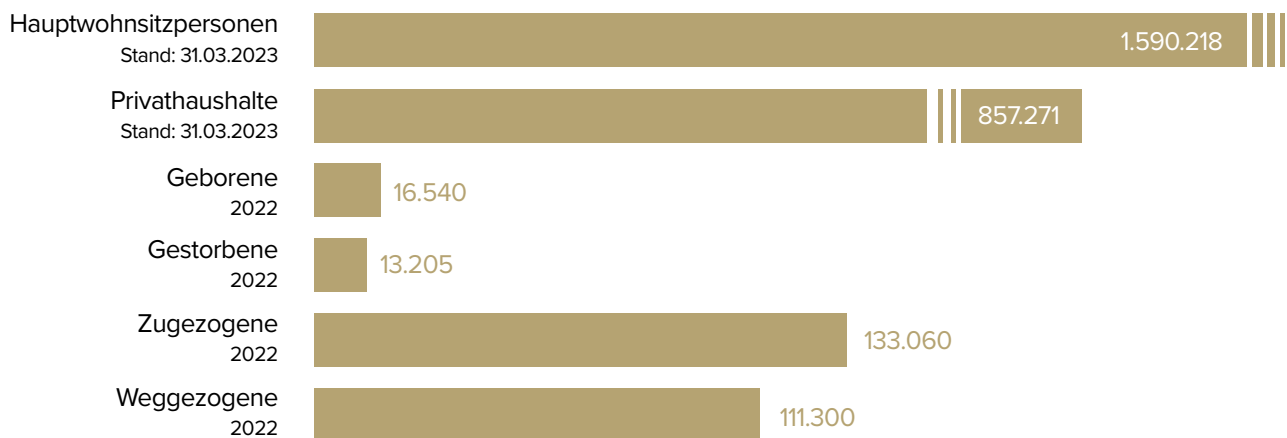
Nachdem die letzten Jahre geprägt waren von kontinuierlich ansteigenden Immobilienpreisen in München, ist es im Verlauf des Jahres 2022 im Segment der Kaufimmobilien zu einer Trendwende gekommen. Erstmals nach langer Zeit sinken die Preise wieder.



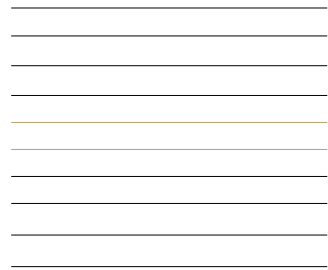
FAKTOR BEVÖLKERUNGS- ENTWICKLUNG

München ist als Lebens- und Arbeitsstandort weiterhin sehr beliebt, was auch der Zuwachs von über 25.000 Neumünchnern in 2022 zeigt. Der Hauptgrund für den Zuzug der letzten beiden Jahre war aber vor allem die Aufnahme von Flüchtlingen aus der Ukraine, die ihren Lebensmittelpunkt aller Voraussicht nach langfristig in München halten werden, da sie hier ihren festen Arbeitsplatz haben. Der Anteil von Münchnern mit Migrationshintergrund liegt momentan bei 48 Prozent - mit steigender Tendenz. Zudem investiert die Stadt München viel in die Attraktivität ihres Standorts. Gerade für Familien wird - durch den Neubau von Schulen und Freizeitmöglichkeiten für Kinder und Jugendliche - die Infrastruktur der Stadt verbessert.

BEVÖLKERUNGSBESTAND MÜNCHEN 2023



Quelle: Statistisches Amt München



FAKTOR ARBEITSMARKT-ENTWICKLUNG

Die Stadt München ist als Arbeitsort nach wie vor sehr begehrt. Die niedrige Arbeitslosenquote zeigt nahezu Vollbeschäftigung an. Nicht wenige Münchner Unternehmen stehen deshalb vor der Herausforderung, den Fachkräftemangel ausgleichen zu müssen und werben um neue Mitarbeiter im gesamten Bundesgebiet und international. Gelingt das Recruiting, muss für die neue Arbeitskraft schnell Wohnraum geschaffen werden. Das ist einer der Gründe, warum Wohnen auf Zeit so stark an Bedeutung in München gewonnen hat und sich zu einer eigenständigen, sehr stabilen Anlageform entwickelt hat.

1,2 Mio.
sozialversicherungspflichtige Beschäftigte

4,1%
stabile Arbeitslosenquote

8,4%
mehr gemeldete offene Stellen gegenüber dem Vorjahr

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, April 2023



FAKTOR NEUBAU

Im 1. Quartal verzeichnet die Stadt München einen Anstieg der Baugenehmigungen im Vergleich zum Vorjahr und im Bundesvergleich. Allerdings ist die Baufertigstellungsquote in den letzten Jahren bedingt durch Lieferengpässe, Inflation der Baukosten und Personalmangel zurückgegangen. Wird das Baurecht realisiert, könnte dies zu einer Entspannung beitragen. Die schwächere Nachfrage beim Kauf von Neubauimmobilien steht dem derzeit entgegen. Diese Entwicklung kann zu weiteren Mietpreissteigerungen am Münchner Wohnungsmarkt führen, wenn die bayrische Landeshauptstadt weiter an Bevölkerung gewinnt. Der Wohnungsneubau bleibt einer der entscheidenden Faktoren, der sowohl auf die Mietpreis- als auch auf die Kaufpreisentwicklung in München einwirkt.

BAUGENEHMIGUNGEN



Zeitraum 01.01. - 31.03.2023

Quelle: Statistisches Amt München



FAKTOR ZINSENTWICKLUNG

Die Zinsen für Immobiliendarlehen haben sich in den letzten 12 Monaten in Deutschland beinahe vervierfacht. Da die EZB erst kürzlich wieder den Leitzins erhöht hat, ist auch in nächster Zeit eher mit Steigerungen zu rechnen. Die meisten Finanzexperten erwarten Zinssätze um 5 Prozent, was dazu führt, dass die aktuell von den Banken erhöhten Bonitätsanforderungen weiterhin bestehen bleiben und mehr Eigenkapital erforderlich sein wird, um eine Finanzierung aufzustellen. In diesem Zusammenhang wird sich in den kommenden Monaten abzeichnen, wie stark das Kaufpreisniveau auf die Finanzierbarkeit einwirkt. Steigt die Erschwinglichkeit, wird auch die Anzahl an Objektkäufen in München wieder steigen. Viele Finanzexperten betonen, dass das aktuelle Zinsniveau – betrachtet im 15-Jahres-Zeitraum – immer noch moderat ist.

ZINSENTWICKLUNG

Laufzeit	Feb '08	Okt '12	Sep '16	Mai '19	Juli '21	Juli '22	Nov '22	Mai '23
5 Jahre	4,19%	1,73%	0,71%	0,70%	0,62%	2,70%	3,30%	3,7 %
10 Jahre	4,48%	2,45%	0,90%	0,86%	0,66%	2,90%	3,20%	3,3 %
15 Jahre	4,63%	2,91%	1,34%	1,19%	0,92%	3,10%	3,30%	3,6 %
20 Jahre			1,57%	1,49%	1,12%	3,40%	3,50%	3,8 %

Quelle: Interhyp.de

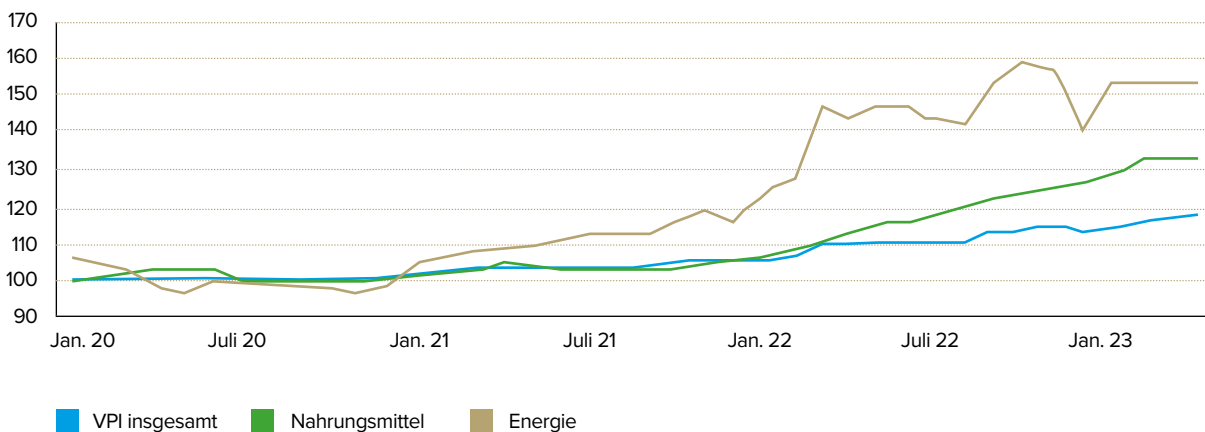


FAKTOR INFLATION

Die mit dem Ukraine-Krieg und der daraus resultierten Energiekrise stark gestiegene Teuerungsrate hat sich in den letzten Monaten laut Statistischem Bundesamt zwischen 7 und 9 Prozent eingepegelt. Nicht in allen Segmenten des Warenkorb spiegeln sich steigende Preise wider. So sind die letztes Jahr gestiegenen Lebensmittelpreise inzwischen um bis zu 10 Prozent gefallen. Auch die Preise für Gas und Strom haben sich in den letzten Monaten erholt und entlasten die Haushaltskassen. Eine hohe Inflationsrate begünstigt oft den Kauf von Immobilien. Experten sprechen dann von einer Inflationsflucht von Käufern in Festwerte wie Wohneigentum oder entsprechende Kapitalanlagen. Die derzeitige Kaufzurückhaltung ist nicht typisch und vor allem durch die Vielzahl der marktbeeinflussenden Faktoren bestimmt.

VERBRAUCHERPREISINDIZES FÜR DEUTSCHLAND (VPI)

2020 = 100



Quelle: destatis.de



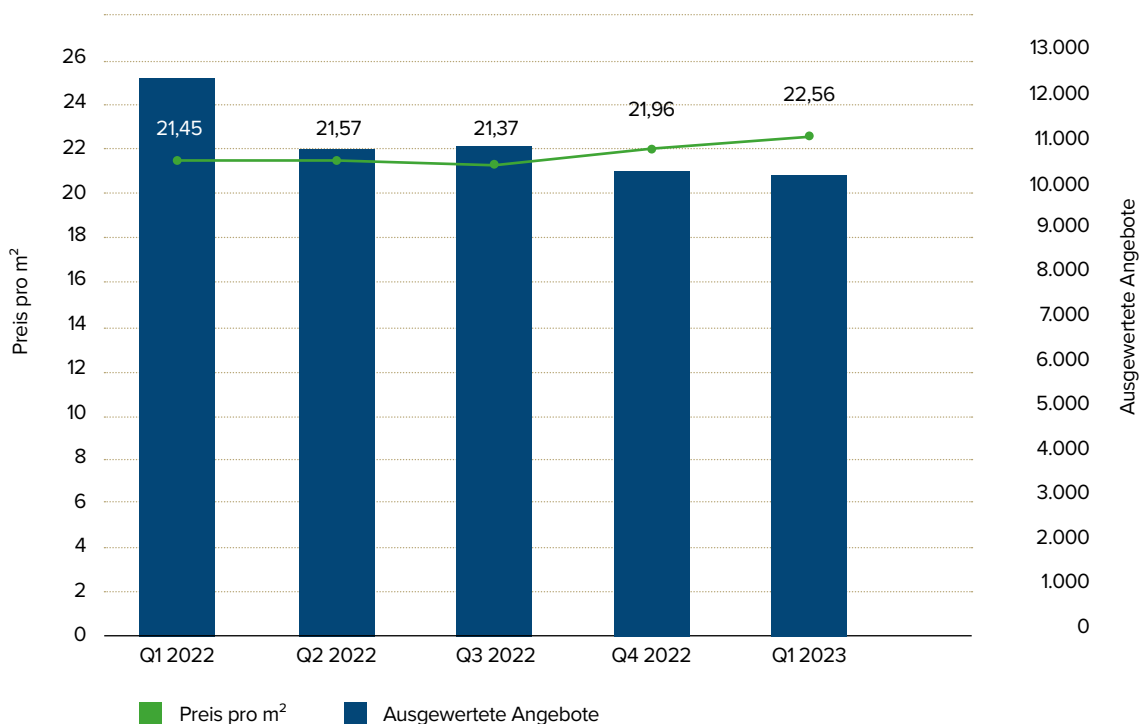
FAKTOR ENERGIEWENDE

Die EU-weit geplanten Sanierungspflichten im Zusammenhang mit den Klimaschutzziele und als Maßnahme sich von russischem Gas nachhaltig abzukoppeln, beeinflusst auch die Werthaltigkeit von Immobilien, besonders die von Mehrfamilienhäusern. Schon jetzt zeichnet sich eine neue Kategorisierung von Immobilien ab, indem unterschieden wird, welche Objekte eine hohe Energieeffizienz aufweisen und umgekehrt. Dabei wird der Werterhalt für sanierte Objekte steigen, was sich auch in den Immobilienpreisen niederschlagen kann, während die unsanierten Gebäude eher mit Preiseinbußen rechnen müssen. Wärmepumpen sind derzeit ein gefragtes Heizungssystem. Die Umrüstung größerer Immobilienbestände wird allerdings noch Jahre dauern, weil viele Anlagen derzeit nur mit langen Lieferzeiten erworben werden können und Heizungsbauer fehlen.



AUSWIRKUNG AUF DEN MIETMARKT

Stockender Neubau, Zuzug und Teuerung sorgen auch weiterhin für Anspannung am Münchner Mietmarkt. Erst wenn der Zuzug nachlässt und die Bauvorhaben umgesetzt werden, ist mit einer Entspannung am Mietmarkt zu rechnen. Die Mietpreise im Bereich der Langzeitvermietungen verzeichnen im Vergleich (1. Quartal 2023 zu 2. Quartal 2022) einen Zuwachs von 5,2 Prozent, weswegen auch im weiteren Immobilienjahr mit hohen Mietpreisen in München zu rechnen ist. Vor dem Hintergrund des weiterhin knappen Angebots an unmöbliertem Wohnraum dürfte die Nachfrage nach möbliertem Wohnen auf Zeit - insbesondere auch bei den aus beruflichen Gründen neu zuziehenden Personen - weiterhin signifikant bleiben. Daher wird in diesem Wohnsegment ebenfalls mit weiteren Preisanstiegen zu rechnen sein.





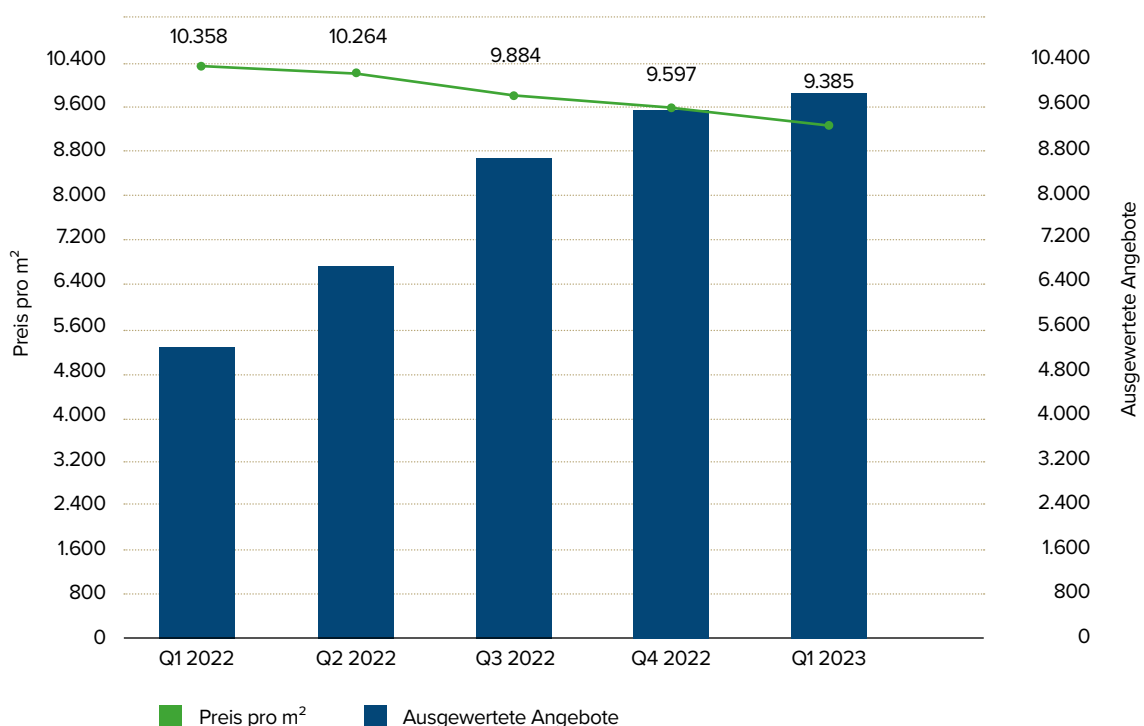
AUSWIRKUNG AUF DEN KAUFMARKT

Vor allem die steigenden Zinsen und die erhöhten Bonitätsauflagen der Banken sorgen bei Käufern nicht nur in München derzeit für Verunsicherung. Hier steht insbesondere die Frage im Raum, wie viel Wohnraum sich die Käufer noch leisten können. Das Ende des historischen Zinstiefs um ein Prozent verringert die Erschwinglichkeit zumindest für untere Einkommensgruppen deutlich.

Kaufinteressenten mit mittleren Einkommen kommen bei entsprechender Bonität weiterhin für eine Finanzierung in Frage, müssen sich aber zum Teil mit etwas weniger Quadratmetern zufriedengeben als noch im letzten Jahr. Trotz der Marktveränderungen in München sind bei genügend vorhandenem Eigenkapital die Zinsbelastungen im Langzeitvergleich immer noch moderat und können über eine längere Laufzeit des Kredits gegebenenfalls gut abgedeckt werden.

Wer sich heute für einen Kauf in München entscheidet, trifft auf etwas günstigere Angebote als noch im letzten Jahr, da die Preise je nach Segment und Lage bis zu 15 Prozent nachgegeben haben. Dies gilt jedoch nicht für alle Immobilien: Energetisch sanierte Objekte oder Immobilien mit effizienten oder CO₂-armen Heizungssystemen verzeichnen deutlich geringere Preisnachlässe. Immobilienmarktexperte Harald Simons, Professor der Volkswirtschaftslehre an der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur in Leipzig und Mitglied des Vorstands der Empirica AG, geht davon aus, dass die Preisreduktionen der letzten Monate im Laufe des weiteren Jahresverlaufs nach und nach in eine Seitwärtsbewegung übergehen werden, wenn nicht neue Marktfaktoren das Geschehen beeinflussen.

Verkäufer profitieren in München immer noch vom insgesamt hohen Kaufpreisniveau und können im Vergleich zum einstigen Kaufpreis der Immobilie weiterhin große Gewinnmitnahmen realisieren.





ANGEBOT AN KAUFIMMOBILIEN

Stichtag: 22.05.2023, Prozentzahl Veränderung gegenüber dem Vorjahr:

Wohnungen	2.058	3.691	+79%
Häuser	299	747	+150%
Grundstücke	69	244	+254%
	2022	2023	

Quelle: Immobilienscout24.de

MR. LODGE: WOHNEN AUF ZEIT UND VERKAUF AUS EINER HAND

Flexibilität bleibt attraktiv

Norbert Verbücheln ist seit 2017 als geschäftsführender Gesellschafter für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich und lenkt das Unternehmen strategisch. Neben dem Bereich Vermietung möblierter Wohnungen und Häuser steht bei Mr. Lodge seit einigen Jahren auch der Immobilienverkauf im Fokus. Wie es dazu kam und wie die jüngsten Krisen den Immobilienmarkt beeinflussen, erörtert er im persönlichen Interview.

INTERVIEW MIT NORBERT VERBÜCHELN

München ist eine sehr beliebte Stadt. Sie sind jetzt seit über 30 Jahren mit dem Konzept möbliertes Wohnen am Markt aktiv. Inwiefern war Wohnen auf Zeit durch die Pandemie betroffen?

In der Anfangszeit der Pandemie hat die Nachfrage phasenweise nachgelassen. Dies hat sich jedoch nach und nach wieder gelegt. Geblieben ist, dass sich die Arbeitswelt verändert hat. Heutzutage wollen viel mehr Menschen von zu Hause aus arbeiten. Das Thema Homeoffice und die Tatsache, dass Mitarbeiter nun nicht mehr täglich ins Unternehmen pendeln oder nur phasenweise für einige Tage, bleiben uns erhalten. Daraus ergibt sich die Bereitschaft, weiter entfernt von der Arbeitsstätte zu wohnen. Generell ist man wohnungstechnisch viel flexibler geworden.

Das würde aber doch bedeuten, dass Wohnen auf Zeit durch die Variante Homeoffice gar nicht mehr so attraktiv ist, weil Arbeitskräfte nicht mehr zwangs-

weise nach München ziehen müssen.

Je nachdem. Es gibt Arbeitnehmer, die für ein Projekt für ein halbes Jahr in die Stadt kommen und dann teilweise zuhause, teilweise in der Firma, arbeiten. Auch gibt es Paare, die gemeinsam nach München kommen, wo früher nur ein Partner projektbezogen in die Stadt zog. Nun kommen beide - der eine arbeitet im Projekt und der andere im Homeoffice bei seinem Arbeitgeber in der Heimat.

Worauf legen Kunden momentan Wert?

Kunden legen Wert darauf, aktiv am Leben teilzuhaben: Jemand kommt neu in die Stadt, kennt München vielleicht noch gar nicht. Immobilien in schönen Wohngegenden, wo was los ist, sind daher am gefragtesten. Hier bekommt der Mieter direkt das Gefühl, er ist angekommen.

Wie würden Sie den möblier-

ten Mietmarkt in München beschreiben?

Wir befinden uns in München nach wie vor in einer angespannten Marktsituation, da das Wohnungsangebot knapp ist. Bei kleinen Wohnungen sogar sehr knapp. Ich erkläre mir das so, dass Menschen, die in der Vergangenheit Interesse an größeren Wohnungen hatten, sich nun nur mehr eine Ein-Zimmer Wohnung leisten können. So eine Dynamik hatten wir in den letzten Jahren nicht. Und das, obwohl viele Appartementhäuser neu gebaut wurden.

Was sind die Motive zu verkaufen und zu kaufen? Verkaufen sich möblierte Wohnungen besser als vermietete Eigentumswohnungen, im Sinne einer rentablen Kapitalanlage?

Definitiv. Nicht wenige Käufer möchten sich nicht langfristig binden, weil sie nicht genau wissen, was sie in Zukunft mit der Immobilie vorhaben. Sie können ihre Lebenssituation noch nicht

abschätzen und wissen nicht, ob sie selbst einziehen wollen oder ob nochmal eine Veränderung im Leben ansteht. Da verschaffen wir Eigentümern mit dem Konzept Wohnen auf Zeit mehr Flexibilität.

Wie ist aktuell das Kaufpreisniveau in München?

Ich habe in Vorbereitung auf dieses Gespräch die notariell verbrieften aktuellen Kaufpreise mit denen vor einem Jahr verglichen. Das Ergebnis ist, dass wir im Moment bei vergleichbaren Objekten ca. 5 - 15 Prozent unter dem Niveau von 2022 liegen. Dies gilt jedoch nicht bei jenen Objekten, die rein als Kapitalanlage gekauft werden. Da sind die 15 Prozent Preisnachlass teils zu niedrig angesetzt. Zudem schauen die Käufer sich heutzutage genau an, welche Energiewerte die Immobilie hat und welche Instandhaltungsmaßnahmen generell anstehen. Dies sind große Kostenblöcke. Dies sollte ein Eigentümer schon beim Verkaufspreis berücksichtigen. Erst recht bei den aktuellen Zinssätzen, bei denen sich im Moment noch keine Änderung abzeichnet.

Wird die Preisermittlung jetzt zur größeren Herausforderung? Der Verkäufermarkt gehört bekanntlich der Vergangenheit an und Mondpreise funktionieren nicht. Wie lösen Sie das?

Wir lösen das, indem wir mit den Eigentümern intensiv ins Gespräch gehen. Auch bei der Ana-

lyse, zu welchem Kaufpreis wir das Objekt im Moment anbieten können, binden wir den Kunden ein. Wir kommunizieren auch, wenn der Kaufpreis so hoch angesetzt ist, dass keine ausreichende Nachfrage entsteht. Wir besprechen das offen und erläutern den Kunden, zu welchem Preis angeboten werden sollte, damit das Objekt marktgängig wird. Ab welchem Angebotspreis Nachfrage und Kaufwilligkeit entstehen, merken wir als Kenner auf diesem Gebiet recht schnell.

Hatten Sie den Immobilienverkauf schon von Anfang an – parallel zum Wohnen auf Zeit – im Portfolio oder hat sich das im Laufe der Jahre erst entwickelt?

Die Idee hatten wir schon im Hinterkopf, die Realisierung kam

allerdings sehr viel später. Die möblierte Vermietung ist seit mittlerweile über 30 Jahren unser Steckenpferd, der Verkauf kam danach hinzu. Wir hatten Kontakte zu Eigentümern, die veräußern wollten. Sie waren froh, einen kompetenten Ansprechpartner zu haben, dem sie seit Jahrzehnten vertrauen. Aus dieser Kundenbeziehung resultierten unsere ersten Verkaufsaufträge. Die Ausweitung unseres Angebots war eine logische Folge unserer Erfahrung.



Norbert Verbücheln

CEO | MANAGING DIRECTOR
MR. LODGE GMBH



MÖBLIERTES WOHNEN IN MÜNCHEN

Krisensichere Kapitalanlage

Wohnungskäufer können sich freuen: Moderne Firmen suchen heutzutage weltweit nach passenden Mitarbeitern. Möblierte Wohnungen sind hier aufgrund des Wohnungsmangels in München der Schlüssel zum Erfolg für den Vermieter und bieten gegebenenfalls stattliche Renditen. Modern eingerichtete und komplett ausgestattete Wohnungen gehören zum festen Repertoire des Unternehmens.

Die Suche nach einer Wohnung in München ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Jedes Jahr strömen Menschen aus aller Welt in die bayerische Metropole, die einen temporären Wohnbedarf aus beruflichen oder privaten Gründen haben. Hier bietet sich die Chance für Vermieter möblierter Wohnungen: Die anhaltende Nachfrage hat dazu geführt, dass möbliertes Wohnen in München nach wie vor äußerst beliebt ist. Obwohl Eigentümer anfangs zusätzliche Ausgaben für Möbel, Technik und andere Einrichtungsgegenstände haben,

wird sich diese anfängliche Investition auszahlen. Die Vermietung und auf Wunsch auch die Teil- bis zur Komplettmöblierung übernehmen wir für den Vermieter. Die solvente Mieterklientel spricht für sich. Das Ausfallrisiko ist gering und bietet somit eine krisensichere Kapitalanlage.

Möbliert wohnen bei Mr. Lodge

Egal, ob angesagtes Münchner Viertel wie die Isar- oder Maxvorstadt, Neuhausen oder Schwabing, der hippe Gärtnerplatz und das Glockenbach oder ruhigere Gegenden wie Obersendling, Untermenzing und Oberföhring, bei Mr. Lodge finden Mieter sowohl in hochfrequentierten Lagen als auch abseits des Zentrums eine Wohnung.

Es gibt Neumünchner, die sich in der ersten Zeit in der neuen Stadt intensiv ihrer neuen Aufgabe widmen.

Für viele ist es naheliegend, eine Wohnung zu mieten, die nur einen Steinwurf von der Arbeit entfernt ist. Andere Neumünchner dagegen bevorzugen es, direkt am Puls der Zeit zu leben, also in Stadtteilen mit zahlreichen Ausgelmöglichkeiten und vielfältiger Kulinarik. Für beide Wohnungswünsche verfügt Mr. Lodge über passende Angebote.

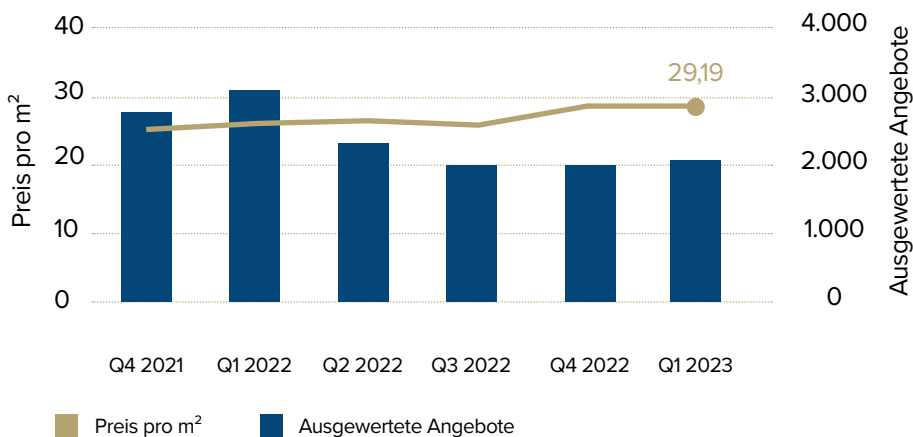
Wir von Mr. Lodge sind stets bestrebt, die uns anvertrauten Wohnungen im bestmöglichen Zustand zu präsentieren, damit sich unsere Mieter zu Hause fühlen. Im Laufe der Zeit wurden die von uns angebotenen Wohnungen immer ansprechender: sie sind größtenteils modern eingerichtet und bedienen die Vorstellung von zeitgemäßem Wohnen.

Die Mieter der Wohnungen kommen aus aller Welt.

Viele international agierende Münchner Unternehmen, die innerhalb Deutschlands und weltweit Mitarbeiter rekrutieren, nutzen oft und gern unseren Service. Die Mietzeiten variieren in der Regel zwischen sechs Monaten und zwei Jahren.



ANGEBOTSMIETEN MÖBLIERTES WOHNEN



SUCHEN, FINDEN, MIETEN

Chancenreiche Vermietung auf einem anderen Level

Lisa Hessner hat ihren Abschluss als Diplom-Immobilienwirtin an der Deutschen Immobilien Akademie gemacht. Bei Mr. Lodge leitet sie die Vermieterberatung und unterstützt Mieter und Vermieter, ihre Vorhaben in die Tat umzusetzen. Im Interview spricht die Wohnexpertin darüber, welche regionalen und vielfältigen Dimensionen der Mietmarkt für möbliertes Wohnen bereithält. Ist das Wohnen auf Zeit ein Konzept, das neue Chancen eröffnet?

INTERVIEW MIT LISA HESSNER

Wie haben sich die Krisen der letzten Zeit auf die Vermietung in München ausgewirkt?

Während der Coronapandemie hatten viele das Bedürfnis, größere Wohnungen anzumieten. Die Nachfrage hat zunächst etwas nachgelassen, sich dann aber auch schnell wieder auf das Level vor Corona eingependelt. Dann kam der Ukraine-Krieg und wir konnten schon in den ersten Kriegstagen ukrainischen Flüchtlingen helfen, schnell eine Wohnung zu finden. München ist eine Partnerstadt von Kiew und viele Ukrainer sind bei Münchner Unternehmen und Firmen angestellt.

Was beobachten Sie aktuell bei den Entwicklungen der Mietpreise?

Die Preise sind konstant auf einem sehr hohen Niveau und

liegen über dem Niveau der Vorjahre. Bei größeren Objekten konnten wir beobachten, dass es vereinzelt Preisnachlässe gab. Bei Neubauwohnungen lassen sich hingegen durchweg sehr gute Preise erzielen.

Was bedeutet das für Bauträger, die Neubauprojekte planen und umsetzen wollen?

Für Bauträger, deren Neubauten später auf Zeit vermietet werden, bieten sich sehr gute Chancen für den Objektverkauf. Hinzu kommt, dass Neubauten gegenüber Bestandsobjekten bessere Energiepreise besitzen. Die Sorge, dass durch ihre Mieter hohe Heizkosten verursacht werden, ist so geringer.

Was zeichnet Mr. Lodge aus?

Aus Sicht der Mieter trifft sicherlich der Slogan „Suchen. Finden.

Leben.“ zu. Bei Mr. Lodge kann man sich darauf verlassen, dass die Objekte in einem guten Zustand übergeben werden. Wir bereiten die Übergabe sorgfältig vor. Die Mieter ziehen in ein gepflegtes Objekt ein. Die meisten unserer Wohnungsangebote sind sehr ansprechend und modern gestaltet. Das wissen unsere Kunden zu schätzen. Neben den modernen Neubauten gibt es auch „normale“ Wohnungen, die nur die grundlegendsten Ausstattungen haben. Wir bilden so das gesamte Spektrum an Mietobjekten ab und können die verschiedensten Wohnwünsche unserer Kunden erfüllen.

Sie bieten einen umfassenden Service im Bereich der Vermietung an. Was beinhaltet der Service?

Erst einmal unterscheiden wir zwischen inklusiven und optiona-

len Serviceleistungen, die unsere Kunden in Anspruch nehmen können. Das Ausstatten und Einrichten bei möbliert zu vermietenden Wohnungen ist eine optionale Leistung unseres Interior Designteams. Ebenso helfen wir Vermietern auf Wunsch dabei, ein Reinigungsteam zu beauftragen, damit die Wohnung einwandfrei und sauber übergeben wird. Für die Vermarktung nutzen Kunden unseren Foto- und Videoservice. Wir führen auch Beratungen zur Optimierung des Objektes durch. Dazu gehört auch, wie die Wohnung nachhaltig eingerichtet werden kann. Das sind aber nur einige unserer Serviceleistungen, mit denen wir Vermieter unterstützen.

Richten Sie auch Objekte ein, die nicht vermietet werden?

Ja, wir bieten unsere Serviceleistungen auch für Eigentümer an, die ihre leere Immobilie zum Beispiel wegen fehlender Zeit nicht selbst einrichten möchten. In diesem Fall kann unser Interior Designteam gebucht werden. Zusätzlich kann unser technischer Service Reparaturen oder Wartungsarbeiten übernehmen. Dabei kann der Eigentümer auch Verkaufszintentionen haben und mit Hilfe unserer Services seine Immobilie besser vermarkten.

Ist Mr. Lodge das einzige Unternehmen, das in München diesen umfassenden Service anbietet?

Wir sind in München die Einzi-

gen mit diesem umfassenden Dienstleistungsangebot. Unsere Mitarbeiter sind Profis auf ihrem Gebiet und beraten die Kunden auch persönlich vor Ort und führen sie sozusagen durch den Prozess. Durch unseren Service bekommen sowohl der Interessent als auch der Anbieter mehr Sicherheit während der Vermittlung und der gesamten Mietzeit.

Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Mietobjekte durch Einrichtungsoptimierung bessere Preise am Markt erzielen?

Wir haben in der Vermietung oft erlebt, dass die Optimierung der Einrichtung zu einer besseren Vermarktung führt. Denn Mietinteressenten bekommen durch eine optimierte Einrichtung schon bei der Wohnungssuche einen

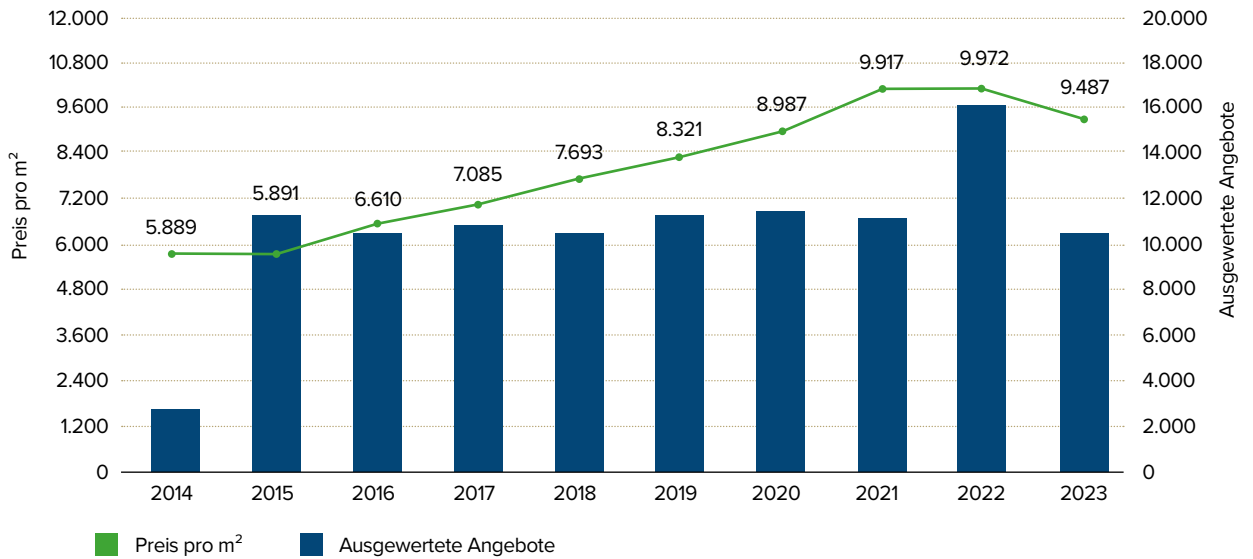
besseren Eindruck von der Wohnung, zumal wir bei allen Angeboten neben den aussagekräftigen Fotos auch Videorundgänge einstellen.



Lisa
Hessner

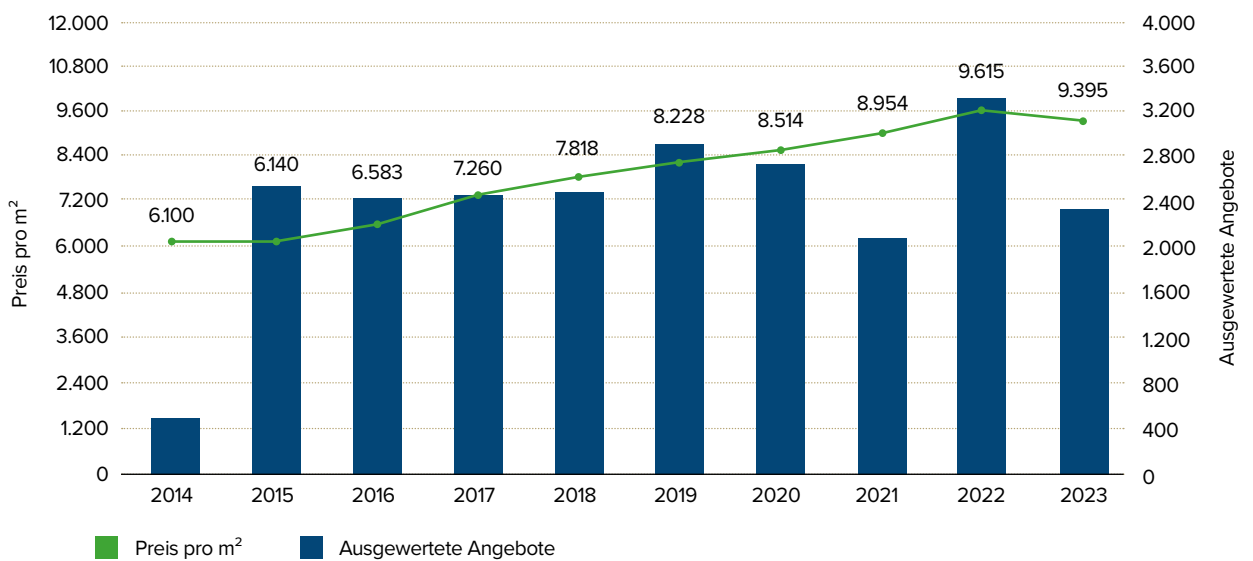
LEITUNG
VERMIETERBERATUNG

Kaufpreisentwicklung Wohnungen



Quelle: geomap.immo

Kaufpreisentwicklung Häuser



Quelle: geomap.immo



WISSENSWERT FÜR EIGENTÜMER & VERKÄUFER

Der Immobilienverkauf in München hat seine eigene Dynamik

Nachdem in den letzten Jahren die Preise für Kaufimmobilien permanent gestiegen sind, verzeichnete der Gutachterausschuss in München im Dezember letzten Jahres eine Trendumkehr. Das Kaufpreisniveau bleibt trotzdem hoch. Viele Eigentümer, die jetzt verkaufen, können sich daher immer noch über Gewinnmitnahmen freuen. Wegen des volatilen Markts ist derzeit vor allem lokale Expertise gefragt, berichtet Jacqueline Sauren, Leitung Büro Immobilienverkauf bei Mr. Lodge.

INTERVIEW MIT JACQUELINE SAUREN

Vor welchen Herausforderungen stehen wir beim Immobilienverkauf in München derzeit?

Wir spüren aktuell vor allem einen gestiegenen Beratungsbedarf bei Eigentümern und Verkäufern. Viele von ihnen sind besorgt, dass die Preise beim Immobilienverkauf in München im freien Fall wären oder die Nachfrage zum Erliegen gekommen sei. Wir können sie diesbezüglich beruhigen. Aus unserer täglichen Praxis heraus wissen wir, dass der Münchner Immobilienmarkt seinen eigenen Gesetzen folgt und jeder Immobilienverkauf eine individuelle Betrachtung erfordert. In bestimmten Lagen und beispielsweise bei Immobilien, die sich energetisch auf dem neuesten Stand befinden, sind punktuell relativ stabile hohe Verkaufspreise möglich. Es gibt aber auch Objekte, die stark sanierungsbedürftig sind, was viel stärker als bisher zu

Preisabschlägen führt. Wir achten deswegen darauf, dass der ermittelte Angebotspreis zur Nachfrage und Erschwinglichkeit bei den Käufern passt. Denn das höhere Zinsniveau führt auf der Käuferseite dazu, dass mehr Eigenkapital eingebracht werden muss. Das sorgt dafür, dass sich auch einkommensstarke Käufergruppen nicht mehr jede Immobiliengröße leisten können. Wir stimmen deswegen die Preisstrategie unter Berücksichtigung aller den Markt bestimmenden Faktoren sorgfältig ab.

Die Klimaschutzziele der Bundesregierung haben starke Auswirkungen auf den Immobilienmarkt, insbesondere auf die Heizungssysteme von Häusern. Wie wirkt sich das auf die Immobilienvermittlung aus?

Jede zweite Frage bei der Besichtigung ist heute schon: Und wie

ist der Energiewert des Hauses? Wir sehen, dass Immobilien mit älteren Baujahren weniger attraktiv sind. Schon allein wegen der zusätzlichen Investitionskosten nach dem Kauf. Daher verzeichnen wir bei diesen Immobilien stärkere Preisnachlässe. Ob sich eine Sanierung vor dem Verkauf lohnt, kann kalkuliert werden.

Hat sich die Nachfrage in München gravierend verändert?

Nein. Wir sehen ein fast unverändertes Interesse an Kaufimmobilien. Dass es derzeit zur Zurückhaltung beim Abschluss kommt, liegt vor allem an den schon benannten Faktoren. Ich denke, dass München ein Alleinstellungsmerkmal besitzt. Konkret heißt das: Was für München gilt, gilt nicht für die restlichen Immobilienmärkte in Deutschland. Wir haben immer noch eine gute Nachfrage nach Kaufob-

jekten. Die Kunden sind solide und kommen zum Teil auch aus dem Ausland. Für Immobilienkäufer ist München nach wie vor ein attraktiver Ort. Dennoch sehen wir natürlich auch, dass die Lage am Münchner Immobilienmarkt angespannt ist. Wir verkaufen aber immer noch zu sehr guten Preisen.

Hat die Anzahl der ausländischen Immobilienkäufer in den letzten Jahren zugenommen?

München ist schon lange ein interessanter Standort für ausländische Käufer, die sehr oft bereits hier ihren Wohnsitz haben. Die Anfragen bleiben nach wie vor auf hohem Niveau.

Sie sind bei Mr. Lodge sehr international aufgestellt. Was bedeutet das für Ihre tägliche Arbeit?

Wir bieten diesen Kunden einen mehrsprachigen Service an, um sie so optimal bei ihren Transaktionen zu begleiten. Internationale Kunden haben andere Fragen als Käufer aus dem Inland. Wir müssen sie mit dem deutschen Markt und den Eigenheiten in München vertraut machen. Wir bereiten die Immobilien-Unterlagen spezifisch zu ihren Bedürfnissen passend auf.

Ist die Verkaufstransaktion in den letzten Jahren komplexer geworden?

Wir sehen zunehmend mehr Ver-

käufe, wo die Vertragsparteien an unterschiedlichen Orten leben und es ist nicht untypisch, dass ein Verkauf länder- und kontinentübergreifend stattfindet. Zum Beispiel hatten wir gerade einen Münchner Verkäufer, der zur Zeit beruflich in Sydney stationiert ist.

Wer sind momentan typische Verkäufer und Kaufinteressenten?

Neben den klassischen Immobilienverkäufern sind es zum Beispiel Immobilienerben. Viele haben ohne den Verkauf keine Möglichkeit, die Forderung des Finanzamtes zu begleichen. München ist auch eine sehr beliebte Unistadt. Viele Studenten bleiben nach dem Abschluss in München, um in einem der zahlreichen Unternehmen zu arbeiten. Eltern

kaufen ihren Kindern deswegen auch gerne eine Wohnung in der Stadt. Aber auch Paare, die zusammenziehen, gehören zum typischen Klientel.

Warum haben Eigentümer, die möbliert vermietete Objekte verkaufen, bessere Chancen am Markt?

Eigentümer von Wohnimmobilien, die nur zeitlich begrenzt vermieten, haben auch beim Verkauf bessere Chancen. In der Regel werden bessere Verkaufspreise erzielt, da die Wohnungen auch frei zum Selbstbezug angeboten werden können. Die Rendite, die mit möblierten Wohnungen erzielt wird, ist höher. Eigentümer können flexibler an ihre Verkaufsentscheidung herangehen.



Jacqueline
Sauren

LEITUNG BÜRO
IMMOBILIENVERKAUF

Heatmap Vermietung Angebotsmieten München

LEGENDE

- 16,00€ - 17,00€
- 17,00€ - 18,00€
- 18,00€ - 19,00€
- 19,00€ - 20,00€
- 20,00€ - 21,00€
- 21,00€ - 22,00€
- 22,00€ - 23,00€
- > 24,00€

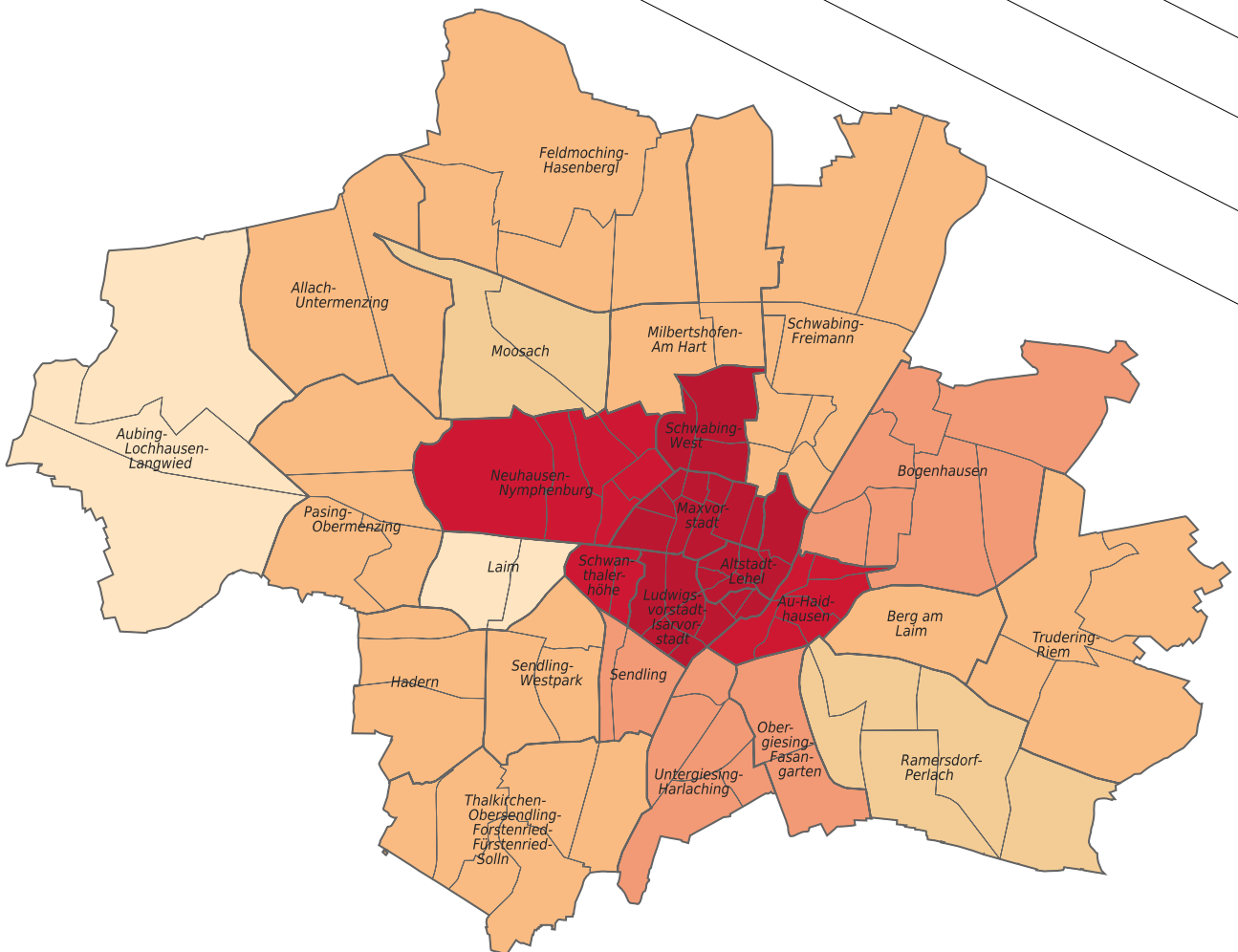
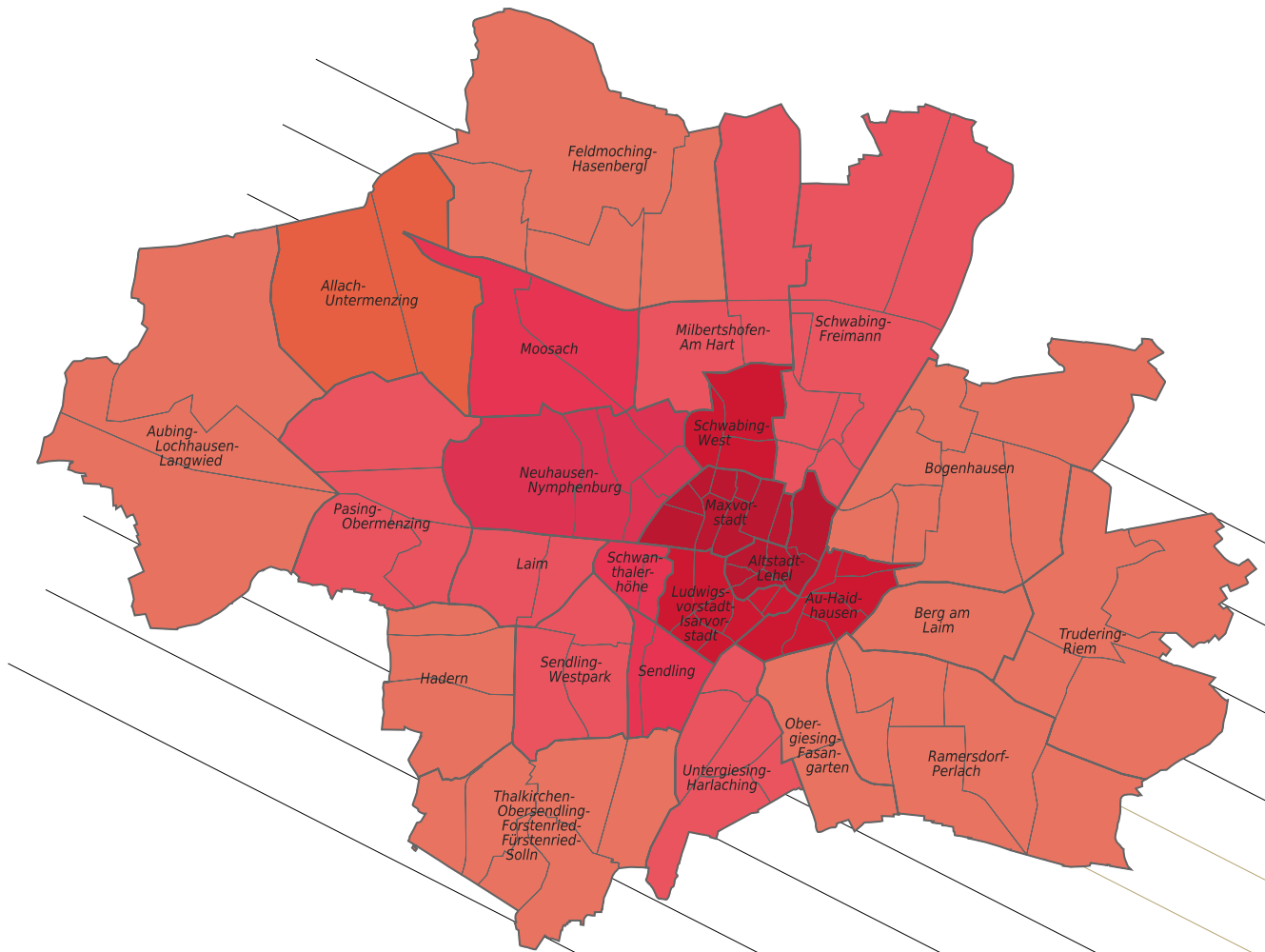


Quelle: geomap.immo

Heatmap Verkauf Angebotspreise München

LEGENDE

- 6.000€ - 7.000€
- 7.000€ - 8.000€
- 8.000€ - 9.000€
- 9.000€ - 10.000€
- 10.000€ - 11.000€
- > 12.000€



Angebotspreise Kauf & Miete

Stadtteil	Bestandswohnungen Kauf	
	Preisspanne €/m ²	ØPreis €/m ²
Allach, Untermenzing	5.500 - 11.742	8.182
Altstadt *	12.170 - 24.072	18.433
Lehel *	10.191 - 18.333	14.217
Au-Haidhausen	7.284 - 21.171	13.042
Aubing-Lochhausen-Langwied	4.671 - 9.630	6.714
Berg am Laim	5.369 - 12.796	8.748
Bogenhausen* ² , Herzogpark	4.633 - 14.286	9.065
Feldmoching, Hasenberg I	5.258 - 12.013	8.130
Hadern	5.564 - 12.634	8.236
Isarvorstadt, Ludwigsvorstadt, Glockenbach	6.735 - 17.512	11.560
Laim	5.114 - 10.676	8.104
Maxvorstadt	6.842 - 15.161	12.002
Milbertshofen-Am Hart	6.440 - 10.937	8.838
Moosach	5.000 - 10.767	7.845
Neuhausen-Nymphenburg	6.555 - 18.952	11.277
Obergiesing-Fasangarten	5.700 - 11.920	9.021
Pasing-Obermenzing	6.112 - 13.000	8.966
Ramersdorf-Perlach	5.957 - 10.704	7.633
Schwabing-Freimann	6.198 - 12.087	8.784
Schwabing-West	8.228 - 16.860	11.803
Schwanthalerhöhe	5.476 - 15.979	10.425
Sendling	6.364 - 11.990	9.166
Sendling-Westpark	4.778 - 11.886	8.508
Thalkirchen-Obersendling-Forstenried-Fürstenrd.-Solln	6.443 - 12.733	8.871
Trudering-Riem	4.573 - 11.460	8.474
Untergiesing-Harlaching	5.972 - 14.267	9.092

TOP €/m ²	Bestandswohnungen Miete Preisspanne €/m ²	ØPreis €/m ²	TOP €/m ²
11.742	11,82 - 24,06	17,17	24,06
24.072	-	-	-
18.333	-	-	-
21.171	13,33 - 31,58	22,18	31,58
9.630	13,83 - 26,74	19,13	26,74
12.796	11,83 - 28,41	19,04	28,41
14.286	14,49 - 24,84	18,95	24,84
12.013	13,35 - 26,47	18,16	26,47
12.634	13,02 - 25,00	18,21	25,00
17.512	12,80 - 35,42	22,05	35,42
10.676	12,35 - 30,83	19,41	30,83
15.161	12,28 - 37,78	23,60	37,78
10.937	12,50 - 29,41	19,76	29,41
10.676	14,00 - 32,00	20,61	32,00
18.952	16,00 - 29,26	21,13	29,26
11.920	12,86 - 27,43	18,75	27,43
13.000	13,83 - 26,74	19,13	26,74
10.704	13,11 - 28,13	18,33	28,13
12.087	13,60 - 30,30	19,43	30,30
16.860	15,33 - 34,29	22,71	34,29
15.979	9,00 - 34,72	20,46	34,72
11.990	12,67 - 31,67	20,03	31,67
11.886	13,75 - 28,77	19,34	28,77
12.773	14,15 - 26,50	18,93	26,50
11.460	13,22 - 26,54	18,50	26,54
14.267	14,25 - 26,63	19,64	26,63

Quelle: geomap.immo (Abfragedatum 22.05.2023)

* Mr. Lodge Research 25.05.2023; nicht gewertet: Whg. mit Nießbrauchrecht, Erstbezug nach Sanierung, Neubau

*² Dazu gehören die Ortslagen Daglfing, Denning, Engelschalking und Johanneskirchen



Das Team der Verkaufsberatung bei Mr. Lodge



IMPRESSUM

Herausgeber und Copyright:
Mr. Lodge GmbH

Hauptsitz:
Barer Str. 32 | Prinz-Ludwig-Str. 7
80333 München
Tel. +49 89 340 823- 0
info@mrlodge
www.mrlodge.de

Filiale am Tegernsee:
Ulrich-Stöckl-Str. 11
83700 Rottach-Egern
Tel.: + 49 80 22 981 31- 0

Redaktion:
Norbert Verbücheln
Kathrin Zellentin

Fotos © Mr. Lodge GmbH

Gestaltung:
Wordliner GmbH
Paul-Robeson-Str. 10
10439 Berlin

